

38230 Pont De Cheruy
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1701240822

Responsable sav et pieces detachees

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

Formations

2005 :

master project management

1985 :

baccalaureat science physique et chimie

Expériences professionnelles

02/1998 - 07/2007 :

agreda auto movil (mercedes benz) (saragosse) &; gérer en totalité le service des pièces détachées &; suivre et adapter les stratégies commerciales de la marque mercedes &; lancer les campagnes promotionnelles &; gérer le personnel &; visiter et suivre les clients recambios gran via (saragosse) &; accueil physique et téléphonique de la clientèle magasin &; visiter et suivre les clients potentiels &; suivre le portefeuille clients &; contrôler les livraisons du matériel (6 fourgonnettes et 10 motos) &; fixer et suivre les objectifs recambios auto hispano (saragosse) &; réceptionner et vérifier la livraison du matériel &; accueil physique et téléphonique de la clientèle en magasin &; préparer les commandes &; envoyer et suivre les commandes

/ - à ce jour :

Chef / Cheffe des ventes pièces de rechanges et accessoires de véhicules

iveco vic (besançon) &; responsable département pièces détachées et sav &; gérer les stocks, achats et approvisionnements .piloter les inventaires. &; développer le programme de iveco pour autres marques et remorques &; mettre en place des promotions et campagnes. &; rendre visite aux clients et agents iveco adhérents a la concession &;mettre en place, suivre et optimiser les procédures logistiques et commerciales

/ - à ce jour :

Chef / Cheffe des ventes

teramat hitachi (heyrieux) &; gérer les stocks, achats et approvisionnements. &; établir le planning des ot &; établir et relancer les devis . &; développer les ventes par des actions ciblées &; suivre le portefeuille de clients

/ - à ce jour :

Chef / Cheffe de secteur des ventes

prestolite et casals (france entière) &; directeur commercial pour le marché français. &; créer et développer le portefeuille de clients &; contact avec les principaux centrales d'achat de la france (ad, tvi, groupauto, global distribution, groupe todd, aealliance, cap vi, etc) &; fixer et suivre les objectifs. &; présence aux salons internationaux

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

- ♦ Gérer les stocks, achats et approvisionnements .Piloter les inventaires.
- ♦ Développer le programme de Iveco pour autres marques et remorques
- ♦ Mettre en place des promotions et campagnes.
- ♦Rendre visite aux clients et agents IVECO adhérents a la concession
- ♦Mettre en place, suivre et optimiser les procédures logistiques et commerciales
- ♦ Etablir le planning des OT
- ♦ Etablir et relancer les devis .
- ♦ Développer les ventes par des actions ciblées
- ♦ Suivre le portefeuille de clients
- ♦ Créer et développer le portefeuille de clients
- ♦ Fixer et suivre les objectifs

Word, Excel, Outlook Express, Intranet, Internet